证券代码：002372 证券简称：伟星新材

**浙江伟星新型建材股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2021-005

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 √其他：电话会议 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 长江证券：范超、李浩；东方资管：裴政、胡晓、蒋蛟龙、刘奇玮、乔亚奴；长信基金：程昕、黄韵、叶松、朱垚；长城基金：周诗博；太平基金：卢文汉；招商基金：贾仁栋；光大保德信：管浩阳；大家资产：张浩、李超；汇添富：邵蕴奇；中再资管：王润东；国寿资产：和川；大成基金：赵蓬；中融基金：熊健；社保基金：李子昂；中邮基金：金振振、肖雨晨；天弘基金：唐博；长盛基金：赵雅薇；泰康资产：钱佳佳；嘉实基金：尚广豪；华泰柏瑞：徐笔龙；海富通：张书恺；建信基金：李若兰；华安基金：苏绪盛；银华基金：张伯伦；博时基金：刘俊诚；华夏久盈：王德彬；泰达宏利：谢天卉；华夏基金：黄振航；兴全基金：沈度；阳光资产：方圆；招商基金：巫亚军；鹏华基金：王云鹏；安信基金：郑婉玲、陈鹏、聂世林；华商基金：安迪；浦银安盛：陈晨；建信养老：刘洋；九泰基金：王鹏、赵田；新华基金：赵强；长盛基金：乔培涛等。 |
| **时间** | 2021年1月27日 |
| **地点** | 公司 |
| **上市公司接待人员姓名** | 谭梅等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、请问公司目前的渠道库存情况如何？  答：目前公司渠道库存处于正常状态。  2、请问公司对于2020年四季度及2021年的增速展望？  答：四季度经营情况正常，保持了相对稳健的增长态势。2021年，我们认为挑战与机会并存，我们希望通过多种努力，保持公司一贯的稳健增长态势。2021年具体经营目标我们会在2020年度报告中披露，敬请关注。  3、公司的防水业务作为市场的后进入者，主要竞争优势是什么？  答：公司防水业务定位家装防水市场，一方面公司咖乐防水涂料定位高端，品质优异，各项性能指标达到国际先进水平，另一方面借鉴星管家“产品+服务”的模式，提供优异的检测验收或施工服务，有效解决漏水隐患，实现差异化竞争。  4、请问公司家装大客户事业部的发展情况？  答：公司的家装大客户事业部负责全国性家装公司的开拓和管理，正逐步有序推进 。  5、请问公司在家装公司中的竞争优势？  答：一方面公司产品品质优异、配套完善，同时产品研发能力和定制能力较强，可以针对家装大客户定制个性化产品，提升其竞争力和溢价能力；另一方面公司有较强的售后服务能力，可以协助家装客户解决各问题，也可提供优质服务减少家装公司的后顾之忧。  6、请问公司品牌宣传的进展情况？  答：2020年公司新的品牌形象总体规划已经确定，但受疫情影响，相关宣传推进存在一定的滞缓，2021年将加速推进。  7、请问公司泰国生产基地建设进展情况？  答：目前公司正在完善泰国生产基地的建设以及设备安装，后续将逐步投产。   1. 请问公司的海外拓展战略？   答：公司的海外战略主要为两个方面：一是跟随一带一路的战略步伐，加大东南亚、南亚等市场的拓展；二是公司希望对标国际一流企业，积极引进先进技术和项目，不断完善产品链，提升公司的核心竞争力。  9、请问海外市场的竞争格局如何？  答：在海外市场，塑料管道行业较为成熟，相对稳定，优秀企业主要集中在两类企业，一类是综合类的大型集团，发展历史悠久，产品品类广，综合实力较强；一类是专业性较强的企业，把单一品类做到极致。  10、公司同心圆战略的进展与规划？  答：公司零售及工程业务均在执行同心圆战略，主要涉及两个层次，一是以PPR产品为核心的管道系列产品，包括PVC管道、管道系统等；二是以防水、净水等相关配套产品。2021年，公司会通过多种措施加大这部分产品的市场拓展。  11、请问公司今年对于经销商的布局情况？  答：总体不会有太大变化，一方面在薄弱及空白区域加大经销商开发力度，另一方面加强对经销商的数据监管与跟踪，并对经销商进行针对性赋能。  12、请问公司未来的零售渠道情况？  答：公司零售业务主要有三条销售通路：家装公司、水电工工长、业主自购。不同区域贡献的具体比例有所不同，未来家装公司渠道的发展速度会更快一些。  13、请问公司未来对于分红政策的指引？  答：公司的分红政策在《公司章程》、《公司未来三年（2018-2020年）股东回报规划》作了明确规定，总体比较稳定。公司每年的利润分配方案会综合自身发展实际和战略规划、现金流状况、股东意愿、外部环境等因素，并充分考虑投资者的合理回报后决定。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2021年1月27日 |